

## **ECOTHERME-Concessions TRYBA recrute 1 Technico-commercial**

Créé en 1986, le groupe ECOTHERME est spécialiste dans la vente et l'installation de systèmes de fermeture, protection et isolation de l'habitat. Concessionnaire TRYBA depuis 1992, ECOTHERME dispose d'une offre produits reconnue et de qualité qui couvre tous les besoins de la maison. Fort d'une équipe de 7 agences et 50 collaborateurs, ECOTHERME développe aujourd'hui sa force de vente et recherche 1 technico-commercial.

### **RESPONSABILITÉS**

Responsable de votre secteur, vous prenez en charge les ventes de nos produits auprès d'une clientèle de particuliers et assurez la croissance de votre chiffre d'affaires.

- Vente des menuiseries et fermetures commercialisées et posées par la société,
- Accueil des clients en agence, visites commerciales et réalisations des métrés au domicile des clients.
- Validation de la faisabilité technique des projets,
- Gestion de la relation client de la prise de commande au règlement final en passant par les demandes de financement et les SAV,
- Garantie d'un travail de qualité : fabrication des menuiseries aux bonnes mesures, visite des chantiers, lien final avec le client.

### **MISSIONS**

- Présenter aux clients et prospects une offre commerciale adaptée aux demandes, faisabilités techniques du chantier et qui respecte la tarification interne ainsi que les délais de fabrication et de pose communiqués,
- Formuler une préconisation de pose qui tient compte des exigences du client et des faisabilités techniques,
- Assurer la prise des côtes des produits à fabriquer,
- Transmettre les commandes aux fournisseurs en collaboration avec l'assistante commerciale,
- Préparer la feuille de pose à destination de l'équipe de pose, visant à communiquer toutes les instructions nécessaires à la bonne réalisation de la pose,
- Monter et suivre les dossiers de financements. S'assurer de la solvabilité des clients,
- Suivre les chantiers, les SAV et les règlements clients,
- Assurer un reporting d'activité hebdomadaire,
- Mener des actions de prospection.

### **PROFIL SOUHAITÉ**

Titulaire du baccalauréat au minimum, vous possédez une première expérience dans la vente et le financement aux particuliers. Vous savez établir un climat d'entente et de confiance avec les clients et gérer les conflits quand il y en a. Dynamique et passionné(e) par la vente, votre motivation est la satisfaction client. Vous avez à cœur d'apporter rapidement une réponse ou une solution à chacune de leurs attentes (finition, entretien, technicité des produits et de la pose).

De nombreux moyens seront mis à votre disposition pour réaliser vos objectifs : formation technique et commerciale continue, véhicule de service, ordinateur et téléphone portable, outils performants pour la prospection et la réalisation de vos devis clients.

Votre poste nécessite ponctualité, respect, esprit d'équipe, empathie et présentation soignée. Bonne gestion du temps, sens des responsabilités, réactivité et prise d'initiatives sont aussi attendus.

Maîtrise de l'outil informatique.

La connaissance des gammes de produits commercialisées par la Société, des différentes techniques de pose et de mise en œuvre est un plus.

Permis B.

### **RÉMUNÉRATION**

Salaire sur commission + prime sur le chiffre d'affaires

Merci d'adresser votre candidature à [ecothermecom@tryba.fr](mailto:ecothermecom@tryba.fr)